

春游(国画) 向亚平

## 人生的舞台

孙道荣

头发理好了。镜子里的我，显得精神多了。我满意地朝理发师点点头。  
我准备站队，理发师却示意我再等等。以为他觉得哪里不如意，还需要修剪一下。他换了一把细长的剪刀，对我说，你有几根白发，我帮你挑出来剪掉。  
一根，两根，三根……一共找到了19根白发，都帮我从发根剪掉了。确认没有白头发了，才拿起梳子，帮我头发重新梳理。一边梳理，一边跟我讲着平时怎样护理头发。从镜子里看到他，神情专注，熟练，从容，像做着一件大事似的。

这是小区里的一家社区理发店，门面很小，只有他一个理发师。他的手艺好，价格也公道，理一次发只要10元钱。

他的小店，狭小而干净，唯一称得上精致的，是地上铺着暗红色的实木地板，与一般理发店黑白相间的地砖，显得很不同，让人感觉古朴而温暖。每当我低着头，专注地为客人修剪着头发时，就不时围着椅子，移动脚步。我发现，椅子后面的地板，因为他的脚踩来踩去，红漆被磨光了，露出了木头的本色，样子看起来就像镶嵌在暗红色地板上的一个白色月牙儿。

那天在帮我理发时，我又和他聊起来。他告诉我，从这个小区建立那天起，他的小店就开张了，至今已快二十年了。小区里的不少老住户，都是在他这儿理发的，有的孩子刚出生时在他这儿剪的胎毛，如今都长成大小伙子了。难怪椅子后面的地板，都磨出了木头的本色。我指着那个“白色月牙儿”让他看，他低头撇了撇嘴，憨憨笑了。我说：“那是你踩出来的月亮呢？”

地板上的月牙儿，那是一个理发师20年的舞台。想象着一个人长年累月，就围着一张椅子转动，工作，那是怎样的一种寂寞，又是怎样的一种境界啊！月亮升起来了，理发师也从意气勃发的青年，步入了中年。

每次去菜市场买菜，我都会上唐师傅的肉铺买肉。不为别的，就因为唐师傅卖的肉安全、公道。唐师傅的肉铺上，有一个硕大的砧板，厚度足足有一尺半，是最好的柞木做的，样子就像一个敦敦实实的圆柱桩。靠里的一侧，已经深深地凹陷下去。

唐师傅告诉我，这个砧板，是二十多年前，他父亲特地去广西给他买回来的。那时候他刚刚高中毕业，高考落榜了，心灰意懒地跟着父亲一起在菜市场学卖肉。这个砧板，就是父亲送给他的礼物。当时，这个砧板高度有60厘米厚呢。

唐师傅一边为我剥骨头，一边有点自嘲地说：没想到，这一干就是二十多年，如今儿子都读大学了，那么厚的砧板，也被我剥掉一小半了。

唐师傅挥舞着厚实的砍刀，在砧板上刀刀利落，坚定、干脆、有力。

忽然想，这块砧板，不就是唐师傅的舞台吗？砧板一点点凹陷下去，岁月一点点流逝，砧板挑起了唐师傅一家人的生活，也支撑着唐师傅的希望。  
对我们很多人来说，人生的舞台，也许就是一张理发椅，一块厚实的砧板，或者一台缝纫机，一面黑板，一个方向盘，一只电脑鼠标，一亩土地，一把瓦刀……我们一生中的很多时间，就是在它们前面度过的。舞台如此之小，微不足道，但是，只要稍稍留意，你就会发现，那里面一定有一个人的青春和岁月的痕迹，一定也呈现出了一个美丽的月牙儿。

## 《漂泊的一代：中国80后诗歌》

吴敏

展现诗歌最新力量的《漂泊的一代：中国80后诗歌》近日出版。该书由赵卫峰主编，由莱耳、霍俊明、刘波、刀刀等“80后”诗人组成的编委。

《漂泊的一代：中国80后诗歌》共分“前沿与坐标”“自在与自视”“星群与版图”“旁观与交流”“投影与附录”等版块，通过文本、文论及影像对中国80年代诗人及诗歌进行了历史归档，为“80后”诗歌十年来全面系统的梳理。

“80后”诗歌和诗人以其认真的文本实践、鲜明的探索精神一直在受到瞩目，相继出版的刊物和选集很多，如何从文本与批评角度有效地面对这一写作群体，《漂泊的一代：中国80后诗歌》的核心价值观则给出了这样一种可能：“80后诗歌文本精粹，80后诗人精神脉象”，这也形成该书的编选基本原则：点击精华，以点带面，注重潜力。

该书附录《偏见：中国80后诗歌进行时》以准大事记方式对十年来80后诗歌行程全面地作了整理叙议，涉及文本、事件、活动、出版、人物、媒介等方面，在充分肯定的同时也直面80后诗歌写作存在的种种问题，强调诗人的力量在于不断上进与完善的内心，诗歌的力量在于清醒的持续与创新。

## 随笔

# 种田记

许锋

人心中都有田。  
在城市生活的这些年，我对田的向往与想象从未动摇过。也许，这情愫来源于童年与母亲一起种过庄稼，犁过地——大言不惭，我那时年幼，怎会种庄稼，犁地？印象或者记忆似乎都不是乡村生活的幻影，却无时无刻不在我的脑海里萦回，像一道很深的划痕。骨子里对田的热爱，有时让我急躁和不安。  
我幻想在阳台上种“田”。在兰州时，在父母的帮助下，我终于在五泉山附近有了住宅。凭我个人的力量，无论如何不敢奢望买房子。房子是父亲四处“化斋”借钱买的，没欠银行，欠了亲戚们一屁股债。

房子一百多平方米。走十几分钟就到五泉山了。五泉山是兰州名山，风景迤迤，终年泉水潺潺。那时车不是很多，住宅虽临街，却不十分嘈杂，有点噪音，阳台隔着卧室与街道，门窗一关，就听不到异响了。  
很大的一个阳台。放一张躺椅，摆一张书桌。我在阳台上用一部二手笔记本电脑“打”出来20万字的小小说，居然也生出点弱不禁风的骄傲。  
那时，我常站在阳台上思考过去和将来。偶尔有一点窃喜，但极为短暂。从城市的过客、外来人转变为城里人，是需要适应的。毕竟，我的父母都不在城里，我在城里原本就没有了根。现在在城里有了工作，有了房子，不能不谨慎地对峙这一切。

以往，在春天回到乡村，我最想看的是庄稼、果树，最爱闻乡土的气息。有时我和八十多岁高龄的外婆、我的母亲、舅舅一起坐在院子里，打牌，有时也学猜拳——哥俩好呀（此时和舅舅不分辈分了），五魁首啊（和读没读过书无关），八匹马啊（养马的村户基本没有了），大家能让指头和大脑有机地结合，“言行不一”，以迷惑对方，而我不能，我对别人的“功夫”十分羡慕。我根本做不到快速反应，练了很多次还是不行。当然，慢慢来是可以的，想半天，出一次拳——我“胸有成竹”，人家“逮”我也胸有成竹。急死人。  
乡村独有的风景。算你喊破天，也没人在楼上跺脚，在隔壁砸墙，破口大骂，物业来管你。

## 现代诗坛

# 梦见母亲 (外二首)

梁小静

风抽打着你目光中的这座城市，矮处的叶子被打翻，然后抖动着，贴在窗户上。我还没醒来就已感到不安。

梦里我们没有和解，我站着，或走动，在人前，或独处，满腹心事。风经过时我像一扇漏风的玻璃呜呜作响。

母亲，在昨夜的梦里我做错了事的请求……你能轻轻抹去玻璃上的那片叶子和它的影子吗？

## 把发辫绕上右鬓

……卡进一朵淡紫色的塑料花，踏着三轮让我们看。

你，九点时，像一件没有节日的国度的礼物，封纸开放着向潮湿的眼帘缓缓靠近。

我有勇气相信我不会错过。在此之前经受过弹指的快与满，如一群散乱的灰雀，纷纷落回城边的一棵泡桐里。

它们在一些点上安定下来。



暮光(摄影)

郭巍然

## 古斋

# 古代的“泼皮”

王吴军

在古代那些繁华热闹的城镇市井中，有一种市井无赖，人们称之为“泼皮”。《水浒传》中，青面兽杨志在当时的京城东京汴梁城里身处困境，他在无奈中只好走上大街，忍痛卖刀。正走着，杨志远远地看见黑凛凛一个大汉，吃得半醉，一步一颠地向天汉洲桥热闹处撞将来。这时，两边的人都跑入河下巷内去躲。原来这人是京师（指汴梁城，也就是现在的河南省开封市）有名的破落户泼皮，叫做没毛大虫牛二，专在街上撒泼、行凶、撞倒，连为几头官司，开封府也治他不了，以此满城人见那厮来都躲了。牛二就是当时的泼皮，这类无赖是以力勇、敢斗和刚猛凶狠来立世的，在实际生活

中的嘴脸身手花样很多，百姓见了都远远地躲避着。  
古代的泼皮也叫“撞街头”、“泥腿”、“闹恶”，就是《水浒传》里的牛二这等货色，他们在街上上惹是生非，寻找各种机会勒索别人。比如牛二，他遇到杨志，就蛮不讲理地紧揪住杨志说：“我偏要买你这口刀。”又说：“我没钱。”一味地胡搅蛮缠。如果是安分守己、胆小怕事的人，自然要被泼皮敲一笔竹杠，或是遭他一顿痛打后，东西再被抢去。杨志在气愤之下杀了牛二这个泼皮后，被判流配，汴梁城里天汉洲桥附近的几个大户听说杨志杀了泼皮牛二，为民除害，他们暗暗叫好，并拿着钱物送杨志，说明他们都吃过牛二这些泼皮的苦头。  
泼皮还常以赊欠为名，在街上的店铺里白白吃白拿，如遭拒绝，就撒泼耍赖，揪摊子打人。宋人周密在《癸辛杂识》中，就以《打聚》为题，描写了一批“牛二”之类的泼皮的可恶嘴脸。  
古代的泼皮专以撒打铺面为家常便饭，百姓告到官府那里，不过是棒赛一顿，或监押几天，放出来后，泼皮依然为非作歹，就像牛二这种泼皮，当时的开封府也治他不了。  
开店做生意的商户和那些财主们害怕泼皮常常来找茬惹事，只好向泼皮妥协，定期送给他们一些衣食和钱财，并打听他们喜欢青楼院里的哪个妓女，乖乖地奉送一些嫖资，又许诺日后替赎买这些妓女给泼皮成家。这些泼皮得到好处后，就不再来找麻烦。由此可见，泼皮的气焰是多么嚣张，泼皮的流毒是多么深远。

三分之一的学员举起手来，雷励行笑着说：“你们要先找到目标客户，然后把自己销售出去。有没有人已经成家了？”  
只有两三只手举起来，雷励行走过去：“你们要提高售后服务技能，避免客户流失。早晨起来做好早餐，把太太叫醒，奉上托盘，上面放着牙膏、牙刷、漱口水和热毛巾。她吃完早餐，你开车送她上班。她下班回家坐在沙发上，遥控器调到她喜欢的频道，你去做晚饭。她吃饭的时候，你就可以……”

“我就可以吃了？”这名学员垂头丧气地答道。  
“她辛苦一天，边吃饭边享受你的足底按摩，一定很舒服，你应该学点好足底按摩。”雷励行在爆笑中继续说：“然后，等她去休息的时候，你就可以……”

“吃饭了？”这名学员总是惦记着吃饭。  
“一边洗碗一边从剩饭剩菜中吃几口吧。”雷励行等哄堂大笑结束后，离开这名已婚的学员，“谁已经有男朋友女朋友了？举手。”

“你们更惨，销售技巧和售后服务技巧都需要。”大半学员举手，雷励行皱起眉头，“骆伽，你三次都没有举手。”  
骆伽举起一只脚，示意雷励行来看。赵勇无心细想，抢着解释：“她脚扭了，举了三天。”

她的肢体语言说明什么？雷励行似有所悟，他无心在课堂涉及隐私，走回讲台举起手机：“好，我现在学习销售技巧，谁愿意扮演销售人员，将手机卖给我？”

赵勇自恃做过几十万的订单，卖手机岂非易如反掌？他举手站出来，借来几部手机，放在桌面上，对出笑脸，进入角色：“欢迎光临，有什么可以帮您的吗？”

“我想看大屏幕手机。”雷励行双手后背，装模作样地扮演客户。  
赵勇抓起一部大屏幕手机塞过去：“这款手机采用超大屏幕，内置两百万像素的数码相机，促销期间赠送2GB的存储卡，您出去玩的时候，就可以留下美好回忆了。”

“太复杂了，功能越简单越好，能打电话就行。”雷励行接过手机，皱起眉头。  
“您放心，我们的手机都能打电话。”赵勇大大咧咧回答，课堂上冒出笑声。雷励行摇头，手机放回桌面，似乎要再看看，但赵勇坚持推销大屏幕手机：“我觉得，还是这款手机更适合

吗？”骆伽很有耐心，不慌不忙地挖掘需求。  
“按键大些，操作简单，价格不要太高。”雷励行拍拍衣角，转移骆伽的注意力。  
功能最简单的便宜货？骆伽猜出什么，嘴角向两边翘起：“您为什么要这么简单的手机呢？”

雷励行绽放笑容，对她的倾向和提问非常满意，“送给我父亲，他视力不好，有时候丢三落四，所以我要买一部功能简单、屏幕大、丢了也不心疼的手机。”  
骆伽笑容灿烂，挑出专为老人设计的手机：“这部肯定适合老人家，我们两种颜色，黑色和白色，他老人家偏爱什么颜色呀？”

无论选黑色和白色，她都能达到销售目的，雷励行极为欣赏这种成交技巧：“黑色的吧。”  
“我打开给您测试一下吧？”骆伽右手做成剪刀刀形状，指着手机包装。雷励行点头，骆伽做出剪刀开包装的样子，利落地成交，课堂上响起掌声。

# 连载

野上显一郎望着天上的云彩继续说道：“我忘了说。我这次回日本的主要目的，是给寺岛公使扫墓。昨天我终于实现了这个夙愿。我一边给他上香，一边想道，还是死了太平，死了就不会给别人添麻烦了……”

芦村亮一时无言以对。  
“那我问你，当初报道说你住进了瑞士的病院，这件事本身就是个幌子吧？现在还有多少人知道你的真相？如果您让我保密，我一定照办，但您既然相信我，把我叫到了这儿，就应该跟我说清楚才是啊。这也是您对我应尽的义务不是吗？”

“一个亡灵没有义务。”野上显一郎一脸平静，斩钉截铁地说道。  
背叛日本的人  
“好美的景色，祖国的景色啊。我能在这种地方和你聊天，真像是做梦一样。”

亮一在舅舅身后站起身。  
“舅舅，您想见的其实并不是我，而是久美子吧？”亮一一直直地盯着舅舅的背影。

背影沉默不语。  
“我会带久美子去的。您能不能答应我的请求呢？我既然已经向您说了这些，就没法向舅舅和节子开口了。恐怕我会把您的秘密带进坟墓。”亮一拼命说道，“所以请您告诉我怎样才能联系上您吧！我会听从您的吩咐！舅舅，您只在歌舞伎座看了久美子一眼不是吗？那怎么称得上见面呢？只是看了一眼而已啊！我想为您和久美子创造一个当面对话的机会啊！”

“谢谢你，小亮。”背影站在原地，一动不动，“你的好意我心领了，谢谢。”

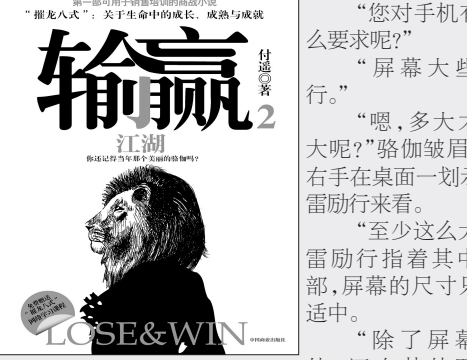
亮一瞪大双眼：“您可再也不会回日本了不是吗？”  
“是的，我不会再来了。不，是没法再来了。要是可能的话，我真想立刻照你说的办。我可爱的女儿久美子……正因为没法在她身边，才会觉得她更加可爱。我在国外的時候，也经常梦到久美子。梦里的她还没有长这么大，还是孩子模样，还是那个会靠在我膝盖上的久美子。对了，说起来，有一次我一睁眼，竟看见久美子隔着被子坐在我胸口。那时候她才两岁吧。我可真是吓了一跳。她就像一只小猫一样，一点重量都没有。一睁开眼睛，就看见娃娃一样的久美子坐在眼前。我甚至有些怀疑，这就是我的女儿吗？那件事给我留下的印象太深刻了，我现在还经常梦见那一幕……”

野上显一郎将香烟的烟雾喷向品，可还是对您不闻不问！”芦村亮一激动地说道。  
“他们也没办法。”野上显一郎情不自禁地说道，可说完他就意识到自己说漏了嘴，“不，我的话是建立在您的前提上说的。即使你的假设属实，当时的大日本帝国也已经公布了我的死讯，报上也报道了。我可不是军人，是正儿八经的帝国外交官。事到如今，他们也没法说当时的消息是假的啊。”

“舅舅您张口闭口就是这句话，日本战败多年，什么秩序都变了，一介外交官活着回来了又有什么关系！”  
“嗯……你的话合情合理。不过，你刚才说‘日本战败’了吧？可是……”他停顿了片刻，“如果有个外交官促成了日本的战败呢？那可是叛国贼啊。”

显一郎说到这里便没有再往下说，仿佛断弦之琴不再发声。  
“舅舅……”  
“够了。别再说了。”显一郎转过身来，与亮一面对面，“小亮，那我就告辞了。”

“舅舅！”



“您用手机有什么要求呢？”  
“屏幕大些就行。”  
“嗯，多大才算大呢？”骆伽皱起眉头，右手在桌面一划示意雷励行来看。  
“至少这么大。”雷励行指着其中一部，屏幕的尺寸只是适中。  
“除了屏幕大外，还有其他要求吗？”

“按键大些，操作简单，价格不要太高。”雷励行拍拍衣角，转移骆伽的注意力。  
功能最简单的便宜货？骆伽猜出什么，嘴角向两边翘起：“您为什么要这么简单的手机呢？”

雷励行绽放笑容，对她的倾向和提问非常满意，“送给我父亲，他视力不好，有时候丢三落四，所以我要买一部功能简单、屏幕大、丢了也不心疼的手机。”

骆伽笑容灿烂，挑出专为老人设计的手机：“这部肯定适合老人家，我们两种颜色，黑色和白色，他老人家偏爱什么颜色呀？”

无论选黑色和白色，她都能达到销售目的，雷励行极为欣赏这种成交技巧：“黑色的吧。”

“我打开给您测试一下吧？”骆伽右手做成剪刀刀形状，指着手机包装。雷励行点头，骆伽做出剪刀开包装的样子，利落地成交，课堂上响起掌声。